



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Esta pieza del modelo Canvas describe cómo **miniX** interactúa con sus distintos segmentos de clientes. El objetivo es establecer relaciones cercanas, informativas y de confianza con empresas grandes que operan en entornos de alto riesgo y zonas remotas, asegurando un soporte continuo, antes, durante y después de la venta.

La **página web** es el principal punto de contacto para los clientes, donde pueden informarse sobre el producto, realizar la compra directamente, o consultar preguntas frecuentes (FAQ) y recursos básicos.

El objetivo es facilitar una experiencia de compra rápida, intuitiva y confiable sin necesidad de intermediarios.

A través de la **cuenta de Gmail** se ofrece atención directa y personalizada, como responder consultas técnicas o comerciales, enviar presupuestos personalizados si fuese necesario, o asesorar sobre características, tiempos de entrega y soporte postventa.

El objetivo es mantener una comunicación cercana y resolver dudas específicas, fomentando confianza y facilitando la compra.

Usamos **Instagram** para difundir contenido relacionado con seguridad laboral y beneficios del sistema médico móvil, mostrar casos de uso, testimonios y demostraciones visuales, e interactuar con seguidores mediante comentarios y mensajes directos.

El objetivo es crear una comunidad, generar interés y atraer nuevos clientes a la página web para la compra.

Nuestro producto se entrega directamente al cliente con nuestra **furgoneta**. Esto supone ciertos beneficios para el cliente, como por ejemplo, la entrega directa y personalizada en el lugar de trabajo, incluso en zonas remotas o de difícil acceso, mayor confianza y seguridad al recibir el producto, así como la posibilidad de coordinar horarios de entrega para minimizar impacto en la operación.



La venta de nuestro producto se realiza a través de una plataforma web intuitiva y segura que permite: navegar por la oferta de productos y servicios, agregar productos al carrito de compra, y finalizar la compra con un sistema de pago con tarjeta bancaria.

Esto proporciona ciertos beneficios para el cliente, como la agilidad y autonomía en el proceso de compra, transparencia en precios y condiciones, comodidad al realizar el pago directamente, al no tener trámites complicados; y confianza al contar con un sistema seguro y profesional.